Arbeitsblatt
Angebote emotionalisieren

Mit diesem Arbeitsblatt können Sie Ideen entwickeln, um Ihre Angebote künftig emotionaler und intuitiver zu gestalten und subtile, unterschwellige Entscheidungsbeschleuniger zu nutzen.

Bilder

Wessen Gesichter können Sie in das Angebot miteinbringen? Sich selbt? Das Umsetztungsteam? Andere Personen, die einen positiven, professionellen Geschäftsablauf suggerieren?

Welche sonstigen Bilder und Symbole können die Entscheidung für Sie begünstigen? Wie können Sie den entscheidenden Unterschied zum Wettbewerb ergeben? Welcher professionelle Gestalter könnte Ihre Angebote aus Sicht eines Grafikers oder Designers überarbeiten?

Sympathie

Sympathie wird begünstigt durch äußerliche Attraktivität, Gemeinsamkeiten und Komplimente. Wie können Sie durch Ihr Angebot an diesen drei Faktoren arbeiten, um sympathischer zu sein?

Soziale Bewährtheit

Welche positiven Aussagen von relevanten(!) Referenzkunden können Sie verwenden? Geht aus dem Angebot hervor, dass Sie bereits mehrfach ähnliche Probleme bei anderen lösten? Erscheint es völlig risikolos, sich auf Sie als Problemlöser zu verlassen?

Autorität

Woraus geht hervor, dass Sie als Person oder Ihr Team Autoritäten sind? Benutzen Sie Worte wie Experte, Spezialist, Marktführer, Preisträger, Auszeichnung oder ähnliche Worte, die Autorität vermitteln?

Kontrastprinzip

Aussagen werden immer vor einem Hintergrund bzw. einem Umfeld wahrgenommen. Wie können Sie die Aussagen zu sich und Ihren Leistungen bewusst in den Kontrast zu vorher Gesagtem bzw. Anderen stellen? Wie lässt sich auch eine vermeintlich schwache Aussage durch den passenden Kontrast noch verstärken? Wie können Sie Zahlen relativieren?

Reziprozität

Wie können Sie bereits erbrachte Vorleistungen darstellen? Welche „emotionale Schuld" könnte der Kunde durch die Beauftragung ausgleichen wollen?

Commitment und Konsistenz

Welche sinnvolle Fortführung ist die Beauftragung im Sinne von „Wer A sagt soll auch B sagen"?

Knappheit

Welche Aussagen können sie machen, um die begrenzte Verfügbarkeit zu betonen? Wo können Sie knappe Ressourcen, Termine oder Waren betonen, um die urzeitliche Angst vor Knappheit zu bedienen?